

Manglende betaling: 5 tips til at få dine kunder til at betale til tiden



RESUMÉ

For mange SMV'er kan sene betalinger fra deres kunder afføde enorme likviditetsmæssige udfordringer. Derfor er det vigtigt, at du altid foretager kreditvurderinger, hvis dine kunder ikke betaler upfront. Brug data om dine eksisterende kunders betalingshistorik til at foretage så nøjagtige vurderinger som muligt. Til dem, du vælger at sælge til, er det vigtigt at du etablerer klare betalingsdetaljer, at du i nogen grad opbygger et personligt forhold med dem, og at du sikrer, at dit eget faktureringsystem er så effektivt og overskueligt som muligt.

Som vi har talt om i flere af vores indlæg, er pengestrømme et af de absolut vigtigste elementer en mindre virksomhed skal have styr på.

Samtidig viser studier¹, at omtrent halvdelen af alle virksomheder betaler deres regninger for sent.

Manglende betaling af fakturaer til tiden er en kæmpeudfordring for små og mellemstore virksomheder, for med små marginer og mangel på arbejdskapital kan det hurtigt gå hårdt udover likviditeten. God kontrol over virksomhedens pengestrømme er essentielt for at undgå ubærlige økonomiske udfordringer. Samtidig kan det være svært at forudse, hvor mange kunder, der vil betale til aftalt tid, og det fører til usikkerhed i pengestrømmene. Så hvordan kan du som virksomhedsejer sørge for, at dine kunder betaler til tiden? For at hjælpe dig med det har vi samlet 5 tips:

1


Risikovurdering

2


Tydelig kontrakt

3


Kundekendskab

4


Faktureringsystem

5


Betalingshistorik

Undgå manglende betaling af fakturaen til tiden med de 5 tips:

1


Risikovurdering

Gennemfør en risikovurdering af nye kunder

Med mindre en ny kunde forhåndsbetaler for dit produkt eller tjeneste, bør du altid gennemføre et tjek af kundens kreditscore og finansielle status. Det gælder både, hvis kunden skal betale ved eller efter levering, samt hvis du skal forhåndsbestille materiale/udstyr for at kunne gennemføre ordren. Selv om I har en bindende kontrakt, og loven er på

din side, er en retslig proces både omkostningsfuld og tidskrævende i tilfælde af, at kunden ikke kan betale. Det kan betyde flere måneder, hvor dine penge er bundet i materiale eller produkter, du ikke kan bruge til noget andet, og i værste fald vil du aldrig få pengene tilbage. Sørg derfor for, at du har en screeningsproces, der passer til den risiko, du selv tager, når du gennemfører ordren til en ny kunde.

2



Tydelig kontrakt

Sørg for en klar kontrakt

Selv om alle dine kunder har bestået din risikovurdering, vil du aldrig kunne garantere, at alle dine kunder betaler til tiden alligevel. Der er det vigtigt, at begge parter på forhånd er blevet enige om, hvordan og hvornår betalingen skal gennemføres, og hvad konsekvenserne vil være ved manglende betaling af fakturaen til tiden. Det giver dig et meget bedre udgangspunkt, hvis en sag skulle ende retsligt, samtidig med at du kan kræve kompensation uden at fremstå som urimelig over for din kunde - noget der vil sørge for, at dit kundeomdømme ikke bliver påvirket negativt.

3



Kundekendskab

Lær dine kunder at kende

Hvis du oparbejder et godt forhold til dine kunder, vil det sandsynligvis føre til, at de i større grad betaler dig til tiden. Det vil også gøre det nemmere at lave en tilbagebetalingssaftale, hvis din kunde skulle få uventede problemer med sine pengestrømme. Det at lære dine kunder at kende indebærer også, at du forstår dine kunders betalingsystemer, sådan at du kan sørge for, at du gør det så nemt som muligt for dem at betale dig det, de skylder. I praksis betyder det, at dine fakturaer passer med dine kunders betalingsprocesser; for eksempel kan det være, at du tilmelder dem en automatisk ordning (leverandørservice, PBS el. lign.). Det vil fjerne mange af de barrierer der fører til manglende betaling af faktura til tiden, og dermed føre til, at dine pengestrømme bliver sundere og mere stabile.

4



Faktureringsystem

Lav et overskueligt og effektivt faktureringsystem

Hvordan kan du forvente, at dine kunder betaler til tiden, hvis du selv fakturerer dem for sent? Hvis du ikke har et godt system og klare processer for, hvordan du fakturerer dine kunder, vil det sandsynligvis ende med, at dine reelle pengestrømme ikke stemmer overens med dine beregnede pengestrømme. Det vil også gøre det svært for dine kunder at forholde sig til dig, hvilket vil svække dine kundeforhold. Sørg derfor for, at du har et system, hvor du nemt kan se, hvilke fakturaer der skal betales hvornår, og hvilke fakturaer der ikke er betalt til tiden (og sørg for, at dine kunder også kan se dette!). Regnskabsmæssigt vil systemer som f.eks. Dinero, e-economic eller Billy være dækkende for mindre virksomheders behov.

5



Betalingshistorik

Se på tidligere betalingshistorik for at finde mønstre

Ved at gennemgå hele din betalingshistorik kan du måske finde ud af, hvornår og hvorfor du har kunder, der ikke betaler til tiden. Måske har det noget med tiden på året at gøre? Eller at specifikke industrier har større problemer med at betale? Eller er det kun nogle få individuelle kunder, der ikke betaler, når de skal? Ved at se på dine faktureringsdata vil du få en bedre forståelse for, hvornår du kan forvente forsinkede indbetalinger. Det vil gøre dine pengestrømsberegninger meget mere præcise. Samtidig vil det give dig et bedre grundlag for at vurdere risikoen ved nye kunder. Som hovedregel bør du altid analysere så meget data som muligt som led i din forretning.

Fokuser på din virksomhed – ikke på manglende betalinger

Vi håber, at dette indlæg har været behjælpeligt, og at det vil føre til, at flere af dine kunder betaler til tiden. En reduktion i manglende betaling af fakturaer til tiden vil også føre til, at dine pengestrømme bliver meget mere forudsigelige, og dermed give dig ro til at fokusere på at udvikle din virksomhed, fremfor at stresse med en pengekasse, der løber tom.

Kilder:

1) <https://www.tungsten-network.com/press-releases/half-of-businesses-admit-to-paying-suppliers-late/?id=20315>